

雪球专刊

第030期

屌丝理财
Diors Licai

屌丝理财

雪球专刊·第030期

屌丝理财

浙版数媒

版权信息

雪球专刊·第030期——屌丝理财

出品人：方三文

策划：王星 刘江涛 乔雪琪

封面设计：雷雨晴

Kindle版编辑：英欢超

Kindle版制作：许阳洋

本书由雪球（北京）技术开发有限公司授权亚马逊Kindle全球范围内电子版制作与发行

版权所有·侵权必究

关于雪球

雪球 (<http://xueqiu.com>) 是目前国内最专业的投资社交网络，致力于为投资者提供跨市场、跨品种的数据查询、新闻订阅和互动交流服务，目前已覆盖A股、港股和美股市场。

知识产权：

此电子周刊中内容版权由对应的用户和雪球共同所有。第三方若出于非商业目的，此电子专刊的内容转载，应当在作品正文开头显著位置，注明原作者和来源于雪球。

若需要对作品用于商业目的，第三方需要获得原作者和雪球的单独授权，并按照原作者规定的方式使用该内容。转载授权等相关事宜，请发邮件到 secretary@xueqiu.com。

本刊部分图片和文字来源于网络，如有侵权，请和我们联系。

©浙江出版集团数字传媒有限公司 2014

DNA-BN: ECFD-N00004056-20140707

最后修订：2014年7月25日

出版：浙江出版集团数字传媒有限公司

浙江 杭州 体育场路347号

互联网出版许可证：新出网证（浙）字10号

电子邮箱：cb@bookdna.cn

网 址：www.bookdna.cn

浙江出版集团数字传媒有限公司为作者提供电子书出版服务。

本书电子版如有错讹，祈识者指正，以便新版修订。

©Zhejiang Publishing United Group Digital Media CO.,LTD, 2014

No. 347 Tiyyuchang Road, Hangzhou 310006 P.R.C.

cb@bookdna.cn

www.bookdna.cn

目 录

- [1\) 从月光族到月存一万的转变](#)
- [2\) 职场小资如何理财?](#)
- [3\) 工薪一族, 投资致富不靠谱?](#)
- [4\) 通俗易懂五险一金整理贴](#)
- [5\) 北上广的买房困扰怎么破](#)
- [6\) 如何实现财务自由](#)
- [7\) 借记卡被盗刷, 怎么防?](#)
- [8\) 分期付款生怕你知道的秘密!](#)
- [9\) 保险防忽悠手册](#)
- [10\) 可转债, 用保本的方式炒股票](#)
- [11\) 债券投资全攻略](#)
- [12\) 你不了解的货币基金](#)
- [13\) 股票账户保证金如何理财?](#)
- [14\) 晒晒我家的育儿理财经](#)
- [15\) 6个细节看P2P平台靠不靠谱](#)

1. 从月光族到月存一万的转变

简七读财，发布于2014/04/21

原帖链接：<http://xueqiu.com/5517873136/28879239>

2010年毕业，毕业时存款为0，所以，所有的积累都是从工作开始的。来到上海，已经第8个年前头了。

实习

大学期间，只当过家教，还有当过打字员，另外有帮楼主阿姨看过小看门，不过我妈比较狠，当我告诉她我一个月赚了多少钱的时候，我这个月的生活费，就是800块减去我赚的钱了。再加上我喜欢旅行，即使穷得一个月只剩两百块吃饭，我也要出去走走，这是从小积累的梦想。

2010年5月开始实习（在淮海中路CBD），实习工资一天一百块，那时候的想法是，从来没有过这么多钱。那时候还为了省钱吃饭，特意跑回家学厨，家里开饭馆的，所以几天就学了几个拿手小菜，应付个八菜一汤，还是没问题的，哇哈哈。

但房租各种加起来，因为要工作了，所以就想多买些衣服，那时候比较瘦，然后就没节制了。还去美容院办了张卡，还特别喜欢弄指甲，还买了一顿化妆品，然后就没有然后了，现在化妆品基本上过期了。

工作

工作第一年全年光，并且还欠债了，第二年存了两万，第三年存了五万的样子吧，然后第三年开始的时候，一个月存一万（有大额支出的时候除外）。其他的都不重要，讲讲我每年的状态吧。

第一年，刚工作，比较兴奋，然后呢，无节制，还要去旅游，还要参加培训，收入四千多一个月，各种下来，我都搞不清楚钱花哪里

去了，最后的结局是欠了室友两千块，结束了那个惨谈的一年，还去了趟日本，外加婺源之类的

第二年，稍微收敛了一下，但是，一趟云南（还是带妹妹两个人）一趟香港，一趟柬埔寨，短途就不算了，这些花销就不少了，然后还有妹妹的学费生活费，最后到了过年的时候，存了两万块。第二年的上半年开始收敛的，然后沉迷于学Excel。

第三年，又去了趟云南，还去了一趟青海湖骑车环湖，还去了一次厦门，周末还爬爬山，骑车环个千岛湖啥的，或者去海边露个营啥的，不过第三年除了这种我觉得我一定要花的钱以外，开销并不大，因为第二年的下半年开始，沉迷于学习excel，然后就花销少了，旅行更多，也是因为后半年写了本书，然后不在沉默中爆发就在沉默中灭亡，然后我爆发了，玩得特别疯。玩完了回来之后，觉得自己要认真做点事情了，就开始了我的第四年之旅。

P. S. 我妹妹的学费一年一万，生活费一个月1200，再加住宿费1200，每年回家的车票，还有每年新衣服的钱，我妈为了防止我乱花钱，所以让我出这笔钱，等我妹妹毕业了，再给我一笔十万的。

第四年，第三年结束，第四年开始的时候，我学了一点东西，然后运气很好地接了一些私活。然后工资也再涨了一点，如果加班多些的话，一个月各种加起来到手一万四的样子，然后就存起来一万，我妹妹1200，我自己房租1000块，接下来1800够生活的。

第四年前半年，在准备一个考试，考试费加培训费六千多了，然后那半年，除此以外的花销就比较少，那么贵的考试，我就很努力很用功地准备考试。因为我的努力用功，也算有点收获吧，培训机构的老师，还特意给我们拍了照片每次讲课的时候宣传，然后也结交了不少上进的朋友。因为除了考试以外，还要工作，还要做外快的事情，非常非常忙，忙到没时间出去转了。2013年下半年也算好好地出去完成了自己的一个小梦想，骑行青海湖，所以所有人叫我去干嘛，我也都拒绝了。

第四年中间的时候，我的书出版了，一个月的时候，销售了2500+，结算的时候，分到我头上也有三千五的样子。

现在是第四年的最后几个月了，今年有几笔很大的消费，一个是学车，算7000吧，然后是牙齿矫正，算8000吧，然后皮肤不好，决定彻底地改变，所以去美容院办了张卡，4500块。年初的时候，我妹妹来上海，我们买新年的衣服，又买得比较疯狂，还好年底双薪的，所以也算撑过去了，继续保持一个月存1万的状态。第二个月因为有稿费的意外收入，所以也算收支平衡了，只是没有结余了，哎！

三月份出去爬了次山，骑车环了下崇明岛。周边游算解决了，出国游只能靠公司了。

学习理财

今年开始关注各种理财的东西，发现自己也算在成长的，起码，我天生就不是一个乱花钱的人，然后还有一个爱管钱的妈。我所有钱都在老妈手上，然后给朋友做生意，一分利，到期还本付息的，可以直接再续。我妹妹明年大学毕业了，算上利息还有我存的钱还有我妈准备给我的我妹妹的那笔钱，差不多有二十万的样子吧。

其实工资是正常涨上来的，在公司评价还是挺高的，然后外快收入呢，是自己长期的积累吧，而且这笔外快已经持续了七八个月了，稿费呢，是本命年那年，觉得我一定要做些事情，也算是之前一年和积累，让我可以去争取这个机会吧。稿费是按版税收的，所以，只要书还在卖，基本上是一直有的。不过这本书的寿命，应该也就三五年吧。（嘻嘻，应该明年还会写新书的）

我一直想自己理财，而不是让我妈逼着强制存钱，这个月开始，我还完信用卡，交完房租，算从0开始吧。

我经常有乱花钱的时候，但是，因为是金牛座，乱花钱也是有底线的，比如说我拿到了稿费，在我强制存了一万之后，我可以随便花一下，随便怎么样一下都OK。

关于每年的旅行，我一直的想法是，我没钱吃饭也要旅行，其实旅行也挺省的，像环个青海湖，请了五天假，前后9天，火车来回，加起来一共花了1900的样子。但是，完成了我一个小小的梦想，还有香港，我是住朋友家里的，所以直接省了一大笔钱，也是9天，香港四天，澳门一天，深圳两天，广州两天，我喜欢这样的转，看到不同的

城市，不同的人，在不同的环境下，如何成长，在另外一片天地下的人们，是怎么生活的。我喜欢看书，书上有很多世界，但是，如果不把自己放置于那样的一个世界里，就很难体会那种感觉。我也许是真的放不开，不可能放下一切，跑到一个城市生活，但是，我起码，可以让自己的足迹，踏到这些地方，去观察一下，别人的世界。

PS：去年我也意识到，淘宝是个无底洞，其实花少钱买了一堆东西，反而是降低生活品质的，我最喜欢的衣服，基本上都是在商场买的，淘宝买的东西，很多都束之高阁了。

补充

我前面看到有小伙伴问外快怎么来的时候，就特别有感想，以前不知道，但是当自己在一个领域比较强大的时候，自然就水到渠成了。虽然比起很多人还很弱，但是比起曾经的自己，已经进步好多好多了。

我学了excel半年，word一个月，然后开始在网上讲课，讲了半年，正好帮过站长一个忙，然后论坛要出书就说要加入，因为帮过一个大忙的关系，就很容易地加入了。不过出书其实并不能赚多少钱，大部分人出书都是亏本的。

我在论坛混了半年多，然后机缘巧合地帮站长解决了一个版主出走的问题，那时候正好在厦门玩，和站长聊天聊到凌晨三点钟，终于把两个人说通了呢！

我是学信息安全的啦，从小就擅长电脑软件的学习，只是从来没有这么用心地去学过这么一样东西。从小三分钟热度，所以一直都比较一事无成，这个可是我难得坚持学习了两年的东西哦，而且我会继续坚持下去的。

当时痴狂到，别人中午都在看电影睡觉，我就在看教程，然后写作业，做题目，我现在都很难想象当时的自己是一个什么样的状态呢，也是经过了这么一个小的转变，我觉得那些鸡血故事，真的都是真的，只是各自的努力程度不同，平台不同而已！

2. 职场小资如何理财？

简七读财，发布于2014/07/22

原帖链接：<http://xueqiu.com/5517873136/30327476>

这是个很有意思的问题，相信大部分年轻人都有这样的疑惑。

在我们做简七读财的过程中，我们也在不断地探索，我们的理财第一步应该如何踏出。下面是和大家一些讨论的结果，欢迎你来尝试，尝试后的心得也欢迎来和我们分享。

首先，你要有清晰的可以量化的目标，这是你未来坚持的动力。在一开始的新鲜感过去之后，我们会发现，理财是一件长期的，甚至有时候有些枯燥的事情，因为在这个过程中，你需要不断学习，实践，并且会面临某些失败，你需要有动力站起来，拍拍身上的灰，继续前行。

我们看到，最经常被提及的目标是：往大处说，可以是xx岁实现xx元可投资资产，达到财务自由；xx年后自己创业，积累创业金xx元；往小处说，有月薪3000小姑娘说，这两年内希望可以带爷爷去坐一次飞机，进行一次国内旅行，花费8000元—1万左右，或者也有年薪10万的小伙子说，希望5年内可以去欧洲旅行半年，花费18万左右。

所以，先想清楚，你希望在什么时间，做成一件什么事情，做这件事情需要多少钱（当然，要超过你正常轻松就可支付的程度）。

第二点，理清楚你的财务现状，你目前的资产负债情况，和支出储蓄情况。就像是一场马拉松，你知道目标在哪里了，有多远，希望多长时间来完成。接下来你就要看清楚你已经跑了多远？你的跑步速度是多少？

你现在的资产负债状况如何，就相当于在这场马拉松里面，你已经跑了多远。而你的支出储蓄情况，就是你的跑步速度如何。

这里面有一个很重要的行动，就是记账。所以很多时候，我们说记账是理财的第一步持续行动。现在市面上流行的几个记账APP都不错，你可以根据自己的习惯来使用一款，然后通过起码3个月的持续记账，理清楚上面的问题。

第三点，根据上面的自检，制定你的理财投资计划。

自检过后，发现目标太容易/太难达成？那就调整额度或者完成时间。

自检过后，发现目标按照现在的收入支出情况无法实现，但是如果可以优化收入支出，还是有完成的希望的？那么就算一算，你需要提升多少收入，降低多少支出，可以完成你的目标。然后去寻找实现的方法。

提升收入，可能是因为工资提升奖金提升，可能是在原岗位，或者升职，甚至是跳槽。

也有可能是通过调整理财投资策略和组合，获得更高收益。

说到这里，我很想和大家分享一个我们的核心观念，对于年轻人而言，最好的投资，永远是投资自己！

前面好几个问题，其实我们都说到，5%的国债收益不难，但10%的年化投资收益都不是一件容易的事情，这其中需要付出的时间和精力，在你的可投资资金在100万以下的时候，产生的绝对收益提升，比如说5万，也许还不及你把时间精力投入在自我学习，业务精进带来的一次工资提升，或者一次职位晋升。

我们之前和一位上市企业高管聊天，他的建议是，对于绝大部分年轻人而言，开始工作5年之内，因为工作带来的收入增长都要重于因为投资理财带来的收益增长。所以，做好投资自己和折腾那点少得可怜的本金之间的平衡。在年轻的时候，以自我提升为主，积累本金为辅，是比较合适的方法。

第四点：理财的实际操作如何开始？在你的问题中，问到是要交给别人（基金）还是自己学习，自己学习要学哪些方面。这个问题本身是值得商榷的。

即使你准备把钱都投入到基金里面去，你就什么都不用学习了么？你知道基金有什么不同的种类么？知道如何挑选基金么？知道在中国，公募基金公司的赚钱方式是通过管理费（所以规模最重要），

而不是盈利状况么（但这个能影响长期排名，从而影响未来规模）。谁对你的投资结果负责？最后只有你自己！所以你当然需要去学习，不论你最后是决定把钱交给基金去打理，还是自己来做组合。

如果根据我对于一个理财计划的设想，更直接回答你的问题，你起码需要学习如何优化日常消费，信用卡的知识对你会很有帮助；你需要学习如何去选择一个合适的保险计划，了解现在已有的社保是什么，然后完善自己和家人的商业保险；然后是学习有哪些理财方法相对更安全，更方便，能够不花你太多时间和精力，但是带来超过通货膨胀率的收益，让资产起码不贬值。比如说国债，货币基金，债券，债基，银行理财等等。这些都学完以后，可以考虑学习更高风险也更高收益的品种，进行小量尝试，积累经验。

最后举个简化的例子吧：

假设我们有位朋友，一直以外太空旅行为5年目标，从现在搜集到的信息来看，一次太空旅行差不多要60万左右。他目前已有的积蓄是10万，存在定期里面。年收入30万，每年支出差不多25万，只能存下来5万。如果这样的话，他5年后预估最多可以存下38.7万，还差了22.3万。

怎么办？

通过记账实践，他发现每年大手大脚多花掉了起码2万（正常应该可以达到40%或者以上的储蓄率）。

预计今年升职，以后年薪估计每年能涨3万。

之前放在定期里面的钱准备转投收益在5%左右的银行理财。

这样的话，5年后预计储蓄可以存到68万，实现宏愿无压力，还可以留下8万的缓冲空间，解决紧急问题。

3. 工薪一族，投资致富不靠谱？

深圳云峰，个人投资者，发布于2014/07/15

原文链接: <http://xueqiu.com/1358957669/30212092>

跟个话题。最近雪球里聊得热火朝天的财务自由，看我球里投资大拿们的意思，如果不是创业的话，基本上不赞成，或者不认同靠投资实现财务自由，觉得概率偏小，可能性不大。反而是通过工作，顺便努努力，成为人尖子，拿个百来万的年薪，年终奖都能有几十万的，好像比较容易达到。

我球里大拿用心良苦，还是能理解的。但从我的实际感观角度来看，通过工作，踩着他人成为人上人，或者在利益纠葛中游刃有余成为行业大拿，享高薪住大房真的不容易。哪怕是高物价高消费的深圳，总人口比例来说，能拿个几十万年薪的，都是极少数极少数。这个，真的是精英阶层了。

一般普通人努力能达到的职场干净收入，通货膨胀到现在，也就是一年二三十万了。对应的，也就是政府的处级（县级）干部的明账——普通公务员，努力努力，运气还行，还能干活，然后A0资历到退休前能守到的。当然，更多的人是连这个也达不到。

还是以我的观察来说，创业成功一族除外，身边认识的身家上千万资产或者以上的，通过投资实现的，占了绝大部分比例。很多普通的上班一族，只因为收入的生活节余总有一个出处，或因为在摊派任务时接受了原始股，或被引进了股市然后做起了股东，或参加了什么项目；或在房价低时或被营销买了房，然后又改善性地买了大房，孩子读书又买了学区房。

深圳人的投资收益比观念还是比较强的，即有些理财基础吧，哪里收益高，钱就往哪里走。钱被引进去的地方，其实也暗合着社会发展的方向。工作是不丢的，该买房时买房，该炒股时炒股，该攒金时攒金，该投资时投资，套了也就套了，终究是出了手，于是，让现金流变成资产，资产又产生现金流，不断滚动，由小到大，由少到多。

当然，举例以上，不是说明现在买房，或者讨论适合投资什么的时候。投资观念上，还是要自己形成基本的投资观。至少，能表现

为，可以明白现在已经不是投资买房的好时候了。现在，身边的上班族中，年轻，年中，年老者，都有着各自理财产品偏好。譬如股市中，经常一不小心发现，市值几万元的也有，市值几十万的也有，市值上百万的也不难发现。当然，被套牢的“股民”很多，但就是能耗，不见盈利是坚决不出，套牢就套牢吧。这是熊市，不就是如此吗？

普通工薪族坚持投资的好处是，工作照做工资照拿，该吃就吃该喝就喝。钱是自己掌控的，时间也是自己的。投入的资产，每年多多少少也有点分红、租金、股息或其他收益是不。跌了套了？等得起。有闲钱，说不定还会追加点。

你不理财，财不理你。这句话还是有道理的。我所见到的，很多普普通通的深圳工薪一族的资产增值过程，其实也只有一个基本的成本收益比概念，但就是这样，坚持投资，实践中探索，通过投资，参与，或者说分享了整个社会改革发展的红利。

有了上千万的这个资产规模，资产能产生的现金流也够过生活了。这或许也是基本的财务自由吧。当然，这些千万身家的，该上班的还是上班，该混日子的还是混日子，该享受生活的享受生活。如果单纯靠他工资，别说他自己，可能他们的领导，甚至领导的领导的工资，工作几十年加起来，绝对值都不够达到这个数吧。

确实，这其实就是时代发展给予的机遇。这个时代是如此精彩，为何要错过？在深圳，很多上班的普通工薪一族，敢投敢试，然后，40来岁，就是这样在资产标准上，达到了或实现了所谓的“财务自由”。

社会是向前发展的，大时代就有大机遇，资本市场的盛宴，真的不适合工薪族？！

4. 通俗易懂五险一金整理贴

简七读财，发布于2014/07/16

原帖链接: <http://xueqiu.com/5517873136/30251719>

曾经听一个魔都生完孩子的朋友说，生前生后补贴社保什么的好几万，简直赚大发了，让我对社保的好处刮目相看。

所以，花3分钟了解你应该享受到什么样的保障，然后去读一读问候推荐的延伸阅读文章，充分认识并且利用现有的社保制度，也是精打细算过上更好生活的好办法哦。

各位好，我们是五险一金大家族。我们在许多人眼中是“朦胧美”，似乎有用，可是又不太清楚到底怎么用。

国家对咱们这点好，各位还是要好好关注自己的切身利益哦。就让我们“毛遂自荐”，自己介绍一下吧。

按照法律规定，企业都应该为你缴纳我们这五险一金哦。

一、五险一金是个啥？啥时候能到碗里来？

（一）大哥：养老保险

顾名思义，等你退休了开始进入老年生活了，我就到你的碗里啦。不过简七读财的很多文章都告诉你，不要太高估我的能力。经过N年的通胀，一般来说只靠我发给各位的退休工资来保持生活水平是不行滴。

此外，小伙伴们千万要注意要在退休前累积缴纳养老保险满15年，否则你就只能领回自己交的那部分养老保险，丧失了从国家的养老金大金库里分一杯羹的机会。

（二）二哥：医疗保险

日常就医买药就能找我啦。此外，如果在规定范围内就医住院花费超过一定金额后，还能享受医保报销额度。

此外，小伙伴们千万要注意要：

1. 医保停止缴纳后3个月后不再享受医保报销的待遇，再次缴纳后需要连续缴纳6个月后才能再次享受住院报销等医保待遇。所以长时间不缴纳医保的小伙伴建议自己去社保个人缴纳社保，或者购买一份商业医疗保险。

2. 目前来说退休前必须累计缴纳一定年限（比如20年）的医疗保险，退休后才能享受医保待遇。甚至，要在一些地区享受社保，还必须在该地区累计缴纳一定时间的医保。比如深圳地区就必须满足累计缴纳医保25年，且在深圳地区缴纳社保15年的条件，退休后才能在深圳享受医保待遇。

（三）三姐：生育保险

生孩子（女性）or妻子生孩子（男性，没错，男性也有生育险和产假哦）时，我就到你的碗里啦。具体可以享受生育医疗费、生育津贴和产假待遇。

各位必须在所在单位缴满1年生育保险才能享受这个待遇哦。此外，如果你是土豪在私立医院生产宝宝，就不能享受生育保险啦。

（四）四弟：失业保险

顾名思义，你失业了可以找我，当然我知道你不想找我的。领取失业保险的条件可不容易：

1. 和生育保险一样，失业前你和你的单位必须累计缴纳失业保险满1年；

2. 必须是因为非本人意愿的失业，所以主动辞职就不能领取了；

3. 必须在失业后60天内进行失业登记。

即使你一直失业，你也不能一直领取失业保险，是有时长限制的，最长能领取2年。你还会被不断要求参加再就业培训。最后，每个

月你能领到的失业金也是少的可怜，大家还是好好加油自力更生吧。

（五）五弟：工伤保险

虽然你们都不喜欢我，不过我作为社保家族成员之一，还是来自我介绍一下。当劳动者在工作期间，遭受意外伤害或者得了职业病，暂时或者永久丧失劳动能力，甚至不幸死亡，就可以来找我。我会给予劳动者物质补偿，而对于因工死亡的劳动者的遗属也会得到失业保险的补偿。

说个奇葩的地方，因工死亡必须要在被救治后48小时内死亡才能算在工伤保险的保障范围内。

（六）小妹：住房公积金

我是五险一金大家族里的小妹妹——住房公积金，是人见人爱的万人迷。小伙伴们买房、装修、租房，甚至离职、退休都能把我带回家哦。此外，缴纳住房公积金还能申请利率十分优惠的住房公积金贷款，棒棒哒。

二、五险一金怎么交？进了谁的口袋？

社保缴纳的具体额度各地有一定差别，但是总体思路是差不多的，大致为：

（一）养老保险：

怎么交：1. 个人缴纳当地上年度职工平均工资的8%，如果你工资比这个平均工资高，按照你的平均工资计算，全部进入个人账户（退休了就开始领取）；

2. 单位缴纳20%，进入统筹账户，也就是说单位交的多不代表你未来拿得也多。

领多少：

1997年后才加工作的人，退休后每月养老金由两个部分相加得到：

1. 基础养老金：根据退休当年所在地职工平均工资和你的缴费年限计算确定（来源于统筹账户）；
2. 个人养老金：根据你的养老金个人缴费金额和你的退休年龄计算确定（来源于个人账户）。

（二）医疗保险

怎么交：个人缴纳约2%+少量（一般每月几元钱）的大病保险，单位缴纳8%—10%左右。

领多少：

1. 个人缴纳的全部医保和单位缴纳的部分医保（比如有的地方是30%）每年返还进个人医保卡中，可以刷卡买药看门诊。
2. 符合一定条件的医疗消费可以统筹报销。

（三）生育保险

怎么交：全部由企业缴纳，企业缴纳比例一般为0.5%—1%左右。

领多少：生孩子相关的检查费、接生费、手术费、住院费和药费可以用生育保险报销。但是超出规定的医疗服务费和药费就不能报销啦。此外，如果因为因生育引起疾病的医疗费也可以由生育保险报销。

（四）失业保险

怎么交：个人缴纳0.2%—1%，单位缴纳2%左右，各地规定不太相同。

领多少：失业保险基本参照当地最低生活保障水平来制定，根据工作和缴纳失业保险的年限不同，可以领取3—24个月。

（五）工伤保险

怎么交：全部由单位缴纳，根据行业的危险程度不同有所区别，缴纳比例在0.5%—2%左右。

领多少：根据工伤程度有不同的报销、补偿比例。

（六）公积金

怎么交：个人和单位均缴纳12%（12%+12%）

领多少：个人和单位的缴费全部进入个人账户，全部可以归我们，太好啦。不过如果公积金长期躺在公积金账户中，利息损失让人很无奈啊。

三、其他资料

1. 各地社保局电话：当地区号+12333

强烈建议大家有社保相关问题多问单位的人力部门和当地社保局。因为五险一金各地情况差异比较大，打电话问方便准确。

5. 北上广的买房困扰怎么破

简七读财，发布于2014/02/27

原帖链接：<http://xueqiu.com/5517873136/27882120>

本来已经看了一大圈，乐乐已经打算在魔都近郊买个靠地铁的小房子了，突然听说最近房地产资金链要断掉的事情，众说纷纭，总结了一下，主要有这么两种态度：

A. 房价马上就要降了，现在买房不划算，如果要卖房，得赶紧行动。

B. 一、二线城市的房价还是坚挺的，大企业买地卖楼正欢呢，不用担心。小城市房价有可能会降。

那自己到底该不该现在在魔都买房呢？还是要等等？到底闹哪样！乐乐觉得自己完全陷入了一头雾水的状态，不去关注新闻还好，越关注，越有一种看不懂，无法做决定的困惑。

老办法，有问题，问简七。

“你先回答我几个问题吧。”简七在回答之前，开始问了。

自住型房产

“这房子是自己住么？”

“是自己住，想着在上海租房也挺贵的，不如买一个住了，以后即使离开上海，也可以卖掉赚钱啊。”乐乐回答。

“如果是自己住，生活刚需，比如说打算起码住个十年八年生儿育女的话，它为你带来的生活质量上的改变、心理感觉的满足，都是难以用金钱衡量的。同时，它未来是涨还是跌，只要你不打算卖出，对你的投资资金都没有影响。所以，该买就买吧。”

“可是，不是号称现在银行贷款要收紧，房贷利率要上升么？我等到利率降下来再买岂不是要省很多钱？”

“这个影响不大”简七额上三条粗线。

“你的房贷利率并不是不变的，而是随着基准利率的变化而变化。”

“贷款利息计算是浮动利率计算的，利息随着基准利率调整而调整。当然无论如何计算，对已支付的利息没有影响。对调整后的利息会有影响。一般银行利率调整后，所贷款项还没有偿还部分的利率也随之调整。

有三种形式：

一是银行利率调整后，所贷款利率在次年的年初执行新调整的利率（工商银行、农业银行、建设银行房贷是这样的）；

二是满年度调整，即每还款满一年调整执行新的利率（中国银行房贷是这样的）；

三是双方约定，一般在银行利率调整后的次月执行新的利率水平。

公积金贷款利率的调整一律在每年的一月一日。

无论基准利率如何调整，上浮（或下浮）的幅度不变，只是在新的利率基础上的上浮（或下浮）。你什么时候买，都受这个规律影响。”

“所以这个利率问题，不应该是影响你现在刚需买房的主要障碍。”

投资型房产

“你说的对，”乐乐点了点头，“可问题是，我还是计划过几年要卖掉这个房子回老家的啊，并不打算一直住在这里面。”

“恩，这就是我的第二个问题了，你是把它当作投资型资产么？期待以后通过收租+卖出来赚取收益？”简七问。

“你这么一说，好像是这样！”乐乐有点迷糊。“我以前还觉得是自己住，所以属于刚需，但如果按照你的说法，的确是一种投资呢。”

“好，当我们把房产看作一种投资工具的时候，它便与股票、债券没有什么不同。我们看它值不值得买入，关键就在于，我持有它的

这段时间为我赚的钱是否高于我买入的价格。”

“就是卖出价格要高于买入价格嘛，这不就是我的问题么，房价到底是要涨还是要跌啊！”

“只能说部分正确哦。”七七笑了笑。“记得你去年买的那只股票？你在上面赚了多少钱？”

“我5块钱的时候买入的，卖出价格4块9，不过中间分了一次红，最后可能赚了几十块。我明白了！”乐乐突然反应过来：“你是说，我除了要考虑买入卖出的价格差，还要考虑它在我卖出前帮我赚的钱，比如说股票的分红，对吗？”

“对啦，你买房子，除了考虑最后你能卖出去多少钱，也要考虑期间它能帮你赚多少钱啊，比如说每个月如果出租的话，能够收回多少租金。”

“恩，我现在的预算是一个100万左右的房子，我打算自己住，每个月可以省下差不多2500块租金，也就相当于5年后可以省15万。这样，即使我5年后，房子只能卖85万，我也没亏！”

“如果不考虑贴现率的话，可以这么说。”

教你用货币时间价值衡量投资成败

“贴现率？这又是什么？”

“还记得我们之前说过的机会成本么？贴现率就相当于钱的机会成本，打个比方，你过往的钱如果不用，都是放在1年定期里面了，利息差不多是3.5%，对吧？”

“是的。”

“如果这笔钱，你拿去做其他投资，那么就意味着这每年3.5%的定存利息是你会损失的机会成本，只有你的投资收益大于3.5%的时候，你才能说赚了，不然还不如把钱放银行呢，是不是？”

“这个我知道，所以这个3.5%的机会成本就是我的贴现率么？”

“可以这么说，每个人都可以用自己预期的投资回报率作为贴现率，比如简七2013年平均投资收益率是7%，那么我也许会用这个7%来作为决策依据。

对乐乐来说，你5年后卖房的收入，加上这几年的租金，如果能够大于你这段时间把这笔钱放到你常用的银行五年期定存（目前利率5.225%）里面产生的收入，才能算投资成功了，这个房子才值得你去买！”

“原来是这样！”乐乐很高兴，“这个原理我明白了！”

“好，那我来考考你，你上次看中的那个房子，什么情况下值得买？为简便运算，你可以暂不考虑贷款的问题。”

乐乐赶紧拿出电脑，用简七在公开课讲过的终值公式演算起来。
2014年初，支出100万房款，房屋出租收入3.6万，用
 $=FV(5.225\%, 5, 36000, -1000000)$ ，可得109.02万元。

2019年底，卖出房子的价格起码要大于109万元，我才算投资没失败！

“也就是大约年平均房价涨2%”。简七补充。

“如果是年平均涨幅2%，我觉得问题不大的。因为那一个片区好几条地铁在建，附近的商业中心明年盖好，房价虽然说不大涨，5%应该还是很有把握的，这样看来，这房子还真值得买了！”

“你要对那篇区域做更多调查，像你刚才所说的地铁、商业中心等等的确都是很重要的利好因素，便于你判断它未来的走势，然后和你算出来的最低涨幅对比，你看，这样量化下来，是不是更好来判断，这房子值不值得你买？”

的确！乐乐开心极了，打算去目标区域再多转转，收集更多信息来判断好做出决定了。

本文灵感来源：月光下的私语mm发在论坛上的买房判断模型。

后记

其实并不限于北上广，不论你在哪里，都可以按照这个思路来判断，是否适合买房/卖房。上文是简化的思路，如果放到现实中来，还需要考虑各种税费，贷款利息等。

我们无法预测未来房地产业的兴衰，但起码可以搜集数据，进行思考，做出最理性的判断。

古人说，凡事预则立，不预则废。道理到现在也还是适用的。

6. 如何实现财务自由

DAVID自由之路，个人投资者，发布于2014/07/14

原文链接: <http://xueqiu.com/5819606767/30189784>

最近和几个朋友聊天，看到太多的人对股市致富抱太大的期望，并且把股市致富当成财务自由的唯一的路。虽然我们家庭很大一部分财富是从股市中获得的，并且依靠股市实现了基础的财务自由，但我还是要谈谈对财务自由的新看法。每个人都会有一个财务自由的梦，期望35岁前或者40岁前就有能力提前退休，过自己想过的生活。当然，任何国家能实现这一点的肯定是少数人，想实现这个目的，大致有以下几个方法。

1. 创业

创业是我认为这是达到财务自由最快的路。微软CEO比尔盖茨35岁身价25亿美元，谷歌CEO拉里佩奇35岁身价166亿美元，FACEBOOK CEO扎克伯格30岁身价接近300亿美元，可以说是以火箭速度实现了财务自由，就算再牛的投资者，也无法与之相比较，而股神巴菲特也是60多岁以后，财富才接近这样的数量级。

中国也一样，腾讯的马化腾，盛大的陈天桥，京东刘强东，也都在35岁前实现财务自由，聚美优品陈欧，30岁身价已经超过10亿美元

当然，上面提到的都是创业顶级的人，也有很多创业做得很一般的人，也许没有上市，但是被某个上市公司收购，马上就是几千万或者几亿的身价。

2. 跟大哥创业

前面提到的公司，即使你不是创业者，你是这些公司的前100名员工，那么也基本能实现35岁前财务自由。

3. 投资

假设500万财务自由，22岁毕业的学生，工作3年攒出50万元，然后职业投资10年10倍，那么35岁够500万。如果初始本金只有10万，那必须10年50倍才行。

1—2—3相比而言，股市实现财务自由的梦是最难的，尤其是过早选择职业投资的年轻人。

以我自己的经历而言，2002年工作，毕业后夫妻双方的工资还是挺高的，就这样也是过了10年后才差不多到达财务自由。坦白说，我不是成功者，我年轻的时候工作不是很拼，也是一直想着靠投资财务自由，直到2010年，我才意识到职场上也不能太荒废，努力拼了一把，确实很有效果，后面2年我的工资收入翻倍了，但拼的有点晚了，由于那段时间对投资的疏忽，导致2011年收益较大回撤，亏的钱是年工资的好几倍。正是由于资产规模够大了，所以我决定了后面自由生活，一方面依靠低风险投资，保证没有职场现金流的情况下，也能保证一家人衣食无忧，另一方面，将自己解放出来，我也可以从事一些高风险的行业，我这里所说的高风险，是指放弃稳定的30万年薪的工作，而从事未来不确定的，有可能没任何收益，也有可能改变我生活的一些事情，比如我花时间写了一本《低风险投资之路》的书。

我在股市投资方面还是有些天分的，也实现了10年12倍的收益，但即使如此，那些创业公司拿到期权的中层人员，仍然完胜我，这里不是我要和他们攀比，这完全是实事求是的叙述，所以刚毕业的年轻人，即使你们想财务自由，也没必要非走这条路。

为什么我推崇低风险投资，因为低风险投资能最好兼顾投资和实业，如果我一直做高风险投资，家庭资产过山车，我可以肯定我将无心工作了，正是因为做的是低风险投资，所以我职场11年虽然没做到很优秀，但也不落后他人。

所以，真建议年轻人把精力重点放在职业上，投资低风险就行了，这样更容易实现财务自由。当然你觉得自己天分特别高，那也可以做职业投资者，不过我认为，优秀的职业投资者，就去做私募，通过帮别人赚钱来增加自己财富增值的杠杆，这和创业者拉天使投资一个道理。

自己没多少本金，还想着单纯靠自己的钱滚雪球就实现财务自由的年轻人，还是醒醒吧。我2007年看到很多股神，有人2万元炒股炒到

60万，1年30倍收益，厉害吧，但那又如何呢？也就是其他人1年的年终奖罢了。

7. 借记卡被盗刷，怎么防？

张翼珍，《新闻晨报》证券记者，发布于2014/07/19
原帖链接：<http://xueqiu.com/3559889031/30302847>

有朋友最近遭遇借记卡盗刷，卡中现金均被广东的一台POS机洗劫而空。目前，他正在和银行交涉这一问题，具体处理结果还不详。这里我们就此衍生讨论另一个问题：作为普通人，如何简单的预防借记卡被盗刷的悲剧。

谁克隆了你的借记卡

就安全性，其实借记卡是比信用卡略高的。信用卡只好有卡号、开户名、到期日期再加背后的CVV码，就可以在境外网站轻松盗刷了——这些信息只要随手把玩下别人的信用卡，几乎都能得到。

与之相比，借记卡复制就要麻烦多了。以目前最普遍的磁条卡为例，至少要用特制的机器复制你的磁条信息，然而再偷窥ATM密码才能实现盗刷。

不过，借记卡克隆依然屡屡出现，主要是两大途径：

一类是在银行ATM机上额外安装复制装置同时利用摄像探头偷窥密码，这类近年银行提高警惕，出现几率少了；

另一类则是餐饮或者快递结账时，服务员和快递员用改装的复制机代替POS机刷卡，轻松获得磁条信息并记录下你的刷卡密码，就可复制了——上海警方4月就破获过类似案例，涉案金额20多万元。

防盗刷两大思路

明白了借记卡被盗刷两道途径，对症下药就是了。

ATM渠道，不妨无卡取现针对ATM渠道，最简单的自然是用无卡取现。目前类似交行、建行、工行等多家银行都推出无卡取现，只需要利用手机终端获得无卡取现码输入ATM机器，无需借记卡即可取款。如此既可少带一张借记卡，还规避了因为ATM机器被克隆的可能，一举两得。

日常消费，改用信用卡消费刷卡，其实还是信用卡好。

相比借记卡，信用卡不仅增加了额外的免息期——消费金额可以存在货币基金收息，而且信用卡的安全机制也更理想。

目前，主流的信用卡都已经有了XX小时盗刷保障机制了，一般是48小时或者72小时。也就是说在向银行报失前48小时或者72小时发生的符合条件的盗刷，即使信用卡被克隆，只要你在收到银行刷卡短信的第一时间向银行报失，相关损失就由银行承担——这类保障信用卡是标配，但是借记卡就没这等好事了。

PS：建议仔细查看下你用的信用卡对相关保障机制的规定，比如会规定信用卡必须是“仅凭签名”消费，比如说需要公安机关报案，比如有5万元上限等等。

最后的釜底抽薪防御大招其实，在这个互联网金融大行其道的时代，应对借记卡盗刷最釜底抽薪的大招就是——不在借记卡中留钱。

是的，现在这个宝那个宝那么多，不仅流动性接近于活期存款，而且收益也远高于活期存款，所以何必留大额现金在借记卡中，干脆都存入“宝宝们”中，如此即使借记卡被复制，但因为卡内没钱，那么也无从“盗刷”啊——至少像我这样每张借记卡中都只有至多两三百元甚至个别只有两位数的人，对于盗刷是毫无担忧的。

8. 分期付款生怕你知道的秘密！

简七读财，发布于2014/02/20

原文链接：<http://xueqiu.com/5517873136/27731163>

“简七，我有个壕壕朋友，对最近怒赞一片的特斯拉（Tesla）可动心了，国内售价七十万四千块，准备入手呢！太帅气了！”

简七一边吃一边感叹道，“果然是土豪啊！不过特斯拉真的很厚道呢，让中国土豪和米国土豪享受同样的价格，只增加了运输和税费成本。”

“嗯，不过他身边有朋友建议他向XX公司贷款，3年期5%的利率，你看现在XX宝都有6%以上的收益了，把钱留着做投资岂不是极好的！”乐乐比划着手指算着，等着简七回答。

“别急，肯定不会有公司白白给你好处，你给我讲讲贷款细节。”

贷款公司要求：

贷款本金734,000元，年利率5%，三年付清。

每月还款额为 $(734,000 + 734,000 \times 5\% \times 3) \div 36 = 23,447$ 元

呵呵呵，你以为这是一个实际年利率5%的贷款么！太天真了！

还记得简七免费公开课第六课：各种收益率的内容么（大家可以在传课上搜索“简七”）。我们教过一个叫做IRR（internal rate of return，内部收益率）的公式，在excel里可以很方便地得到使得一系列现金流净现值为零的内部收益率。如果你想知道具体的计算原理和计算公式可以自行百度哦！

现在假设你是这个借款给壕壕的贷款公司，你在期初付出的是734,000元（A1单元格内输入-734,000），之后会有36期收到23,447元，在表格里输入这一系列数字，然后在另一个单元格里输入=irr（A1：A37），回车就可以知道贷款公司的月实际收益率是0.78%！换算为年化收益就是0.78%*12=9.31%！

贷款公司的收益率也就是壕壕同学的资金成本率，可不是5%，而是9.31%呢！XX宝可没有这么高的收益！

“啊？！”乐乐眼睛瞪得老大，嘴巴都合不拢“为什么会这样呢？”

“其实啊，这个就类似等额本息和等额本金的差别啦。等额本金意味着你每一次还款都在减少你计算利息的本金数，而等额本息就是简单粗暴地全程按照全部的本金来计算利息的。所以，等额本金是利息比较少的还款方式啦！”

“原来是这样，看来以后我贷款也要注意选择什么还款方式比较划算了！”

“是啊，”简七继续苦口婆心地跟乐乐念叨，“尤其是很多人喜欢使用信用卡分期付款的功能，觉得0.66%的手续费是小菜一碟，乘以12也就7.92%，比货基的收益高那么一丢丢而已。这种想法就大错特错了！”

按照我们刚才的算法，如果一万元选择分12期还给银行，实际的年化利率是多少呢？

贷款本金：10000元

每期还款额为 $10000/12+10000\times 0.66\%$

=899.33元

参考招商银行官网：

我行为持卡人个性化提供多种期数选择，12期对应的每期手续费费率为0.66%。

每期手续费=分期总金额 $\times$ 每期手续费费率。

用公式一算，实际的月利率为1.19%，年利率是14.31%！”

小伙伴们，看到这里，你还会轻易选择信用卡账单分期吗？

9. 保险防忽悠手册

张翼珍,《新闻晨报》证券记者,发布于2013/08/08
原帖链接: <http://xueqiu.com/3559889031/24748934>

保险投诉络绎不绝,很大程度上来源于保险营销人员在销售过程中的“忽悠”行为。在保险公司内部的培训过程中,往往会提供一套“话术”,告诉营销人员在面对客户的询问时如何向有利于保险公司的方向引导。代理人经过这样的培训,以有心算无心,以专业算业余,保险消费者自然容易上当,成为“忽悠”的受害者。

正因此,投保人应当以彼之道还施彼身。

如何在并不懂太多保险的前提下让代理人觉得你是个内行而不敢轻易忽悠你,同样需要一套“话术”。本“防忽悠”话术手册,就是力争让投保人在于保险营销人员的斗智斗勇中能够塑造一个专业的形象,让营销人员知道他的推销对象不是那么好“忽悠”的。

话术一: 询问展业证号码

遇上陌生的保险营销人员向你推销保险产品,不妨先向其索要展业证号码,并且表示“先要查询一下你的诚信记录,再做决定”。

所谓展业证,即“保险营销员展业证”,这是保险营销人员从业必备的一个证书,包含了个人及所属公司的一些基本信息。所以遇上保险营销员,不妨先要求其出示展业证原件,确保其真正具有保险推销资格;在对此确认后,不妨再索要名片,并确认上面印有展业证号码,以备不时之需。

有了展业证号码之后,投保人可以通过访问 <http://www.mycredit.cn:8080/bxcx/> 来查询其诚信纪录,查看其是否有不良记录。

虽然展业证对于每一个保险营销人员而言是必备的证件,但是绝大多数投保人并不知晓这一证件的存在。所以你一开口索要此号码,

先可以先声夺人让对方知晓你不是保险外行，而查询诚信记录的要求更能让其知道你对代理人的监督投诉机制并非毫不了解。

事实上，记者曾经接到过保险营销人员通过电话来推销，只不过问了一句“你展业证号码多少”，对方就知道撞了铁板，忙不迭地挂了电话，可见此句杀伤力绝对不小。

话术二：表示要全程录音

无论是在银行遇上银保营销人员还是遇上上门推销的个险营销人员，在问完展业证号后，不妨表示自己记性不太好，所以对方介绍产品的过程希望能够录音，以备忘记了可以重听。

在本话术手册中，这一条绝对堪称“大杀器”，即使你其他话术不用，仅用这一条，恐怕也足以迎刃有余。

绝大多数擅长“忽悠”的代理人，绝招就是通过言语误导等方式让投保人对保险产品产生错觉，反正口说无凭，就算推销时候把收益率说的高了点或者把赎回条件说的优惠点，只要保单签约生效了，投保人口说无凭，对于这种“忽悠”也是投诉无门。

但是，作为投保人一旦全程录音，就意味着哪怕依旧被忽悠了，但是未来就有了投诉的证据。在这样的情况下，营销人员就要掂量掂量，恐怕未必敢肆无忌惮的误导了。当然，真正诚实可靠的营销人员，必然是不怕你录音的，而那些对此有所抗拒的代理人，恐怕多半是心中有鬼的——这样的代理人，自然是避之不及。

话术三：索要产品资料保险

营销人员，推销靠得就是那张嘴，但是最靠不住的，也就是那张嘴。在实际业务中，接触到过不少代理人往往喜欢口头向你介绍某保险产品，至多在一张白纸上写几个数字帮助你理解。殊不知，在这个过程中，就存在了忽悠的空间。口说无凭，但是白纸上的几个数字同样也做不了凭证，因为真正影响保险产品优劣的一些细节关键词，擅长忽悠的代理人是必然不会写下来的。

正因此，务必要向代理人索要由保险公司印发的官方宣传单张，同时也不妨通过查看单张的印刷质量、设计风格等来判断这是否会是代理人自行印刷的“山寨”单张。保险公司印发的官方宣传单张受到监管部门的监督，信息一般均可靠，但是代理人自行印刷的一些“山寨”单张，往往就是只挑好的说，而对于一些不利于推销的敏感信息则全部避而不谈。

正因此，遇上推销保险产品，务必索要官方宣传单张来细细研究，不见可靠的书面介绍文字，切不可因为营销人员的口头表达而轻信投保。

话术四：强调犹豫期保障

在与保险代理人的沟通过程中，投保人不妨强调下自己的“犹豫期保障”权利，比如可以这样说“这个保险麻烦你说得清楚一点，万一我买了才发现不是自己需要的产品，然后在犹豫期退保，岂不是又要麻烦你了”。

所谓犹豫期，是指投保人、被保险人签收保单后十日内，无论什么原因，都可以无条件要求保险公司退保。一年期以上的人身保险产品都赋予投保人“犹豫期”的权利。凡“犹豫期”退保的，保险公司只收取工本费。这一权利，也是保险营销人员理当告诉投保人，但事实上许多投保人所不知的。正因此，你主动向代理人强调自己的这一权利，也是在暗示其自身是懂保险的内行人，让其不要“乱忽悠”。

当然，犹豫期的权利，绝非只是嘴上说说。即使你投保之后，只要对保险条款或者产品有一丁点的犹豫，都不妨先行使犹豫期权利退保——即使事后发现这的确是款好产品，大不了重新投保就是了，当中也不过损失点工本费而已。若代理人在你犹豫期退保时向你强调这是限量销售很快就要停售的产品，大可不必当真。的确保险产品在售过程中部分产品会有销售期限，但是并不等于这就真是千载难逢的好产品，更多只是一种营销伎俩。错过会后悔的保险产品，保险市场上真的屈指可数，就记者的观察，过去五年内这样的产品也不过三四款而已。

话术五：询问退保最坏情况

近些年，分红险是保险“忽悠”的重灾区，自然也是投诉的重灾区。究其原因，就在于分红险往往保费金额较大，而其产品结构决定了若是期交型产品，投保一年至两年退保，往往会出现20%至50%所有的保费损失，这显然让许多投保人难以接受。

营销人员，对于推销重头戏的分红险，往往也是报喜不报忧，只说收益如何如何诱人，却不提退保时可能出现的损失情况。

正因此，在于营销人员打交道的时候，遇上分红险、万能险或者投连险等投资类保险的推销时，务必要问清楚假如未来1年或者2年内退保，能拿回多少保费——一般来说，在保险公司印发的官方宣传单页上，收益演示表中也会有相关信息，不妨和营销人员的表述对照着看。

话术六：询问保证收益情况

还是说分红险，保险代理人在“忽悠”时往往把分红险说得天花乱坠，说成是银行存款的最佳替代品。对于这样的“忽悠”，投保人不妨以不变应万变：请记住，分红险的保证收益部分一般都在1%出头一点，几乎不可能超过2%。

遇上代理人向你推销分红险，不妨问起这款产品的保证年化收益大概能有多少？

如果任何一个代理人告诉你这款分红险保证每年可以有4%甚至5%的保证回报，那么要么是其在利用某种条款的假象忽悠你，要么就是其自身对于这款产品也不了解，而无论是哪一种情况，这显然不是一个适合销售分红险这样结构复杂产品的代理人，投保人自然是不要从其手中购买分红险为佳。

话术七：强调只要免费产品

眼下，保险的电话营销也越来越热络，其中也不乏“陷阱”。一个常见的剂量就是先表示要向老客户赠送一款其实保费很便宜的短期保险，然后又顺带推荐一款保费较贵的保险，由于是电话推销，没有书面文字，时间一长往往会把接电话者搞得晕头转向。这时电话营销

员询问你是否需要这款保险时，营销人员问的是收费的保险，但是很多人却会以后是在问免费的保险，于是便答应了。

所以，遇上这种电话推销，不妨要求其将产品资料邮寄给你，仔细研究再做定夺。当然，若遇上营销人员继续喋喋不休的推销，不妨来一句“你们送的不花钱的保险我要的，要花钱的保费一概不要”，便可将保险公司送免费同时推销收费保险的伎俩轻松化解。

10. 可转债，用保本的方式炒股票！

优美，个人投资者，原帖链接：

<http://xueqiu.com/5091457148/27799377>

什么是可转债？简单地说，是可以转换成股票的债券。在转换之前，它是债券，和纯债一样有价值回归的特点，也可以获得票面利息；转换后，就兑换成了相应数量的股票，因此股市的上涨也会带动可转债价格上涨。所以说，可转债兼具“债性”和“股性”的特点。

和纯债不同，纯债市与股市的行情通常是呈“跷跷板”效应此消彼长，而可转债的价格与股市是正相关的。当股市大涨时，持有可转债可以分得股市的一杯羹；即便股市大跌，可转债因其债券属性，也有一个安全保障底线。可谓进可攻、退可守。

下面，以南山转债为例，对可转债做一个简单的介绍。

南山转债（100020）自2012年12月4日至2013年1月4日，价格从100.29元涨至107.69元，约1个月的时间涨幅达7.37%。在企业债里，我们是看不到这样的涨幅的。在过去的1个月，纯债市一直处于年末的小幅调整中，相反可转债春风习习。上证指数自去年12月4日的1956点涨至今年1月4日的2296点，上涨17.3%，许多可转债的价格也跟着上涨了七八元，一般涨幅都达到7%左右。

显然，最近一个月可转债沾了股市的光。当然，假如股市下跌的话，可转债也一样会跟着摔跤。不过，由于可转债的“债性”，它要比股票安全得多。比如，南山转债（100020）现在价格107.69元，假使价格跌破100元面值，但持有到期（至2018年10月16日），仍然会归还100元本金，并每年有3.5%—4%的利息。不论其价值跌到多少，持有到期的话，也不会亏本。

当然，可转债的收益也是有“顶部”的，与股票不同。当可转债达到回售条件时，公司会回购可转债。比如，南山转债（100020）为例，当对应的股票价格连续30个交易日中至少有20个交易的收盘价不低于当期转股价的130%（含130%）时，发行方公司可以提前赎回。以转股价6.92元计算，当对应的南山铝业（600219）价格达到8.996元，并连续30个交易日中至少有20个交易日不低于这个价格时，公司就可以

提前赎回。也就是说，可转债的收益的顶部就是30%。当然，如果在达到130%后的短短30个交易日内，正股涨了几倍，那么转债的价格也是同样跟涨，历史上有转债曾在强赎前涨到400多元。因此，这个30%的收益顶部是理论上的，实际上看正股涨多少。

有同学可能会问，可转债好，还是纯债好？这两种都是低风险的投资工具，如果只想吃利息那就买纯债，如果看好股市又怕被套亏本那可以买一些可转债。或者两种债都配置一些，比如我以纯债为主，适量买一些可转债。而且，可转债也可以正回购借钱，同样可以利用杠杆来增加收益。

11. 债券投资全攻略

DAVID自由之路，个人投资者

原帖链接: <http://xueqiu.com/5819606767/27848501>

债券概述

债券是一种金融契约，是政府、金融机构、工商企业等实体直接向社会借债筹措资金的一种方式，债券直接向投资者发行，同时承诺按一定利率支付利息，并按约定条件偿还本金。债券的本质是债的证明书，具有法律效力。债券购买者与发行者之间是一种债权债务关系，债券发行人是债务人，债券购买者是债权人。

债券是一种有价证券。由于债券的利息通常是事先确定的，所以债券属于固定收益品种的一类，通常可以上市流通，常见的债券包括国债、地方债和企业债。

很多投资者对债券的认识存在误区，主要如下所述：

1. 债券没有风险
2. 债券的收益率只是约定的利息，无法获得超额收益。

而实际上，债券投资存在三大风险，同时也存在四大超额收益。



图1：11华锐01（122115）2013年5月至8月走势

债券投资的风险

1. 信用风险

看到图1的走势，您也许认为这是一支波动性很大的股票，因为突发利空而跳水。但实际上这是企业债11华锐01（122115）在2013年5月至8月期间的价格走势图。122115是华锐风电2011年发行的企业债，年利率6%。由于市场担忧华锐风电公司因现金流问题出现而债务违约，导致该债券价格狂跌，从100元左右跌至74元，跌幅高达26%，100元附近买入该债券的持有者损失惨重。

那么投资者如何避免碰到11华锐01这种债券呢，毕竟踩中地雷的话，账户亏损会非常严重。通常有两种避免信用风险的方式：

买入高信用等级的债券，例如AAA信用评级的债券或者国债，但高信用等级的债券，通常收益率很低，例如国债的年利率比定期存款高不了太多，甚至跑不赢通货膨胀，所以我不推荐用这种方法避免信用风险。

分散买入债券，每个债券（尤其是低信用评级债券）不能买太多，通过概率的方法平滑收益率。举个例子，假如某低信用评级债券年利率比AAA债券年利率高4%，债券违约的概率是1%（全部损失），如果仓位足够分散，购买这种低信用评级债券获得的收益率，反而比AAA债券年收益率高3%。因为4%的额外利差收益，弥补1%的坏账损失，还剩剩余3%的利差收益，一般情况下我建议分散仓位来避免债券的信用风险。

债券发行时，通常都有专业的评级机构进行评级，评级越高的债券，信用风险越小，表1国外某评级机构对债券的评级与违约概率的对应关系，通常BBB以上级别的债券都是投资级债券，违约概率较低，而BBB级以下的债券被称为投机级债券，违约概率较高，又被称为垃圾债券。

信用评级	违约概率
AAA/AA-	0.005%
A+、A、A-	0.04%
BBB+、BBB	0.13%
BBB-	0.33%
BB+	0.58%
BB	0.86%
BB-	1.68%
B+	3.98%
B	7.31%
B-	11.01%
CCC/C	56.5%

表1：国外某评级机构债券评级与违约概率的对应关系

中国信用机构对债券的评级存在虚高的现象，绝大多数债券都被评级机构评为A级以上，而AAA级债券占据所有债券评级的30%以上，所以不能完全照搬国内评级机构的评级来衡量债券的信用风险，为了对企业债的偿债能力进行评估，可以通过以下方法进行

与现金流相关的指标，包括税前利润、折旧摊销及企业自由现金流量。

债务总额，资产负债率。

借贷成本，主要是利息费用。
可用于偿还债券的其他流动性来源。
企业的经验趋势。

2. 利率风险

债券的价格和利率波动及债券到期时间有直接关系。

图2是国债010303的价格走势图，您可能无法想象，一个由中国国家信用担保的债券，居然在不到一年的时间内从100元以上跌到了73元，下跌幅度超过了27%。



图2：国债010303 2003年6月至2004年5月走势

债券内部收益率计算公式较为复杂，由于各大财经网站上都有债券收益率的实时计算数据，所以这里就不再做详细介绍，但投资者需要抓住一个原则，那就是债券距离到期兑付的期限越长，债券价格对市场利率就越敏感，例如国债010303是20年期限的超长期国债，于2003年上市，而那段时期恰好处于市场利率的上升时期，造成了债券价格的猛跌。

那么投资者如何避免因市场利率风险造成债券价格猛跌呢？这里需要抓住一个原则，就是当市场利率较低时，避免买入长久期的债券，应该尽量买入短久期的债券，即使当市场利率处于高位时，除非

长久期债券的年化回报率已经非常吸引人，投资者认为每年靠拿利息已经能获得满意回报，否则不要轻易买入。

3. 流动性风险

部分债券的流动性很差，投资者如果想卖出或者买入，需要较大的差价才能成交，相当于入场和离场的人，都需要给场内的玩家交一笔过路费。

如图3所示，12郑新债交易不活跃，买一和卖一的价格相差10元，此时投资者不论是想入场还是想离场，都很难办。

为了避免流动性风险，建议投资者尽量购买流动性较好的债券，这样当需要钱而卖出时，可以容易找到对手盘而出局。



图3：12郑新债（122711）盘口数据

债券投资的超额收益

1. 信用风险释放的收益

图1的走势，11华锐01（122115）在大约74元见底后，有一波非常凌厉的反弹行情，这是因为当122115价格处于74元时，年化回报率已经达到30%，理性的投资者经过分析后，发现华锐风电债务违约的概率并没有想象中大，于是纷纷抄底买入，短期内就获得超过10%的回报。

很多时候，市场会放大企业债的信用风险，尤其是当资金面紧张的时候，此时投资者应该仔细分析债务发行主体的经营风险，例如华锐债的发行主体华锐风电，拥有几十亿的现金资产，可以为债务到期

偿还提供了很好的保障，所以华锐债的违约风险并没有想象中那么大。

当信用风险释放后，债券的年化收益率会从高位下滑，投资者赚取的是利差收益。

如果投资者想获得信用风险释放的超额收益，必然要承担一定的债务违约风险，所以分散持有和控制仓位很重要，即使发生极端情况，也不至于元气大伤。

2. 市场利率下行收益

图2的走势，国债010303在2004年4月底创出73元的价格后，后面开始反弹，并且于2006年初价格重回100元。既然市场利率上行的时候，债券有下跌的风险，那么市场利率下行的时候，债券也能获得超额收益。

当我们认为市场利率较高的时候，可以适量买入中长久期的债券，这样能够在市场利率下降的时候，获得除债券利息以外的超额收益。

3. 互换收益

理论上，相同信用级别、到期时间接近的债券，年化的投资回报率应该基本相同，但是由于市场流动性的因素，经常出现年化收益率的扭曲。

如图4所示，剩余期限在6—7年的几个国债，到期收益率相差很大，投资者可以随时关注债券的年化收益率，并及时卖出手中年化收益低的品种（高估），买入市场中年化收益高的品种（低估），这样就能在赚取利息的同时，再获取品种互换的超额收益。

国债名称	代码	年利率(%)	期限	剩余期限	净价	应计天数	应计利息	全价	付息方式	到期收益率(%)
国债1014	101014	4.03	50	46.44	100.00	32	0.36	100.36	半年付	4.03%
07国债06	010706	4.27	30	23.41	100.00	223	1.30	101.30	半年付	4.27%
07国债13	010713	4.52	20	13.65	100.00	132	0.82	100.82	半年付	4.52%
06国债(9)	010609	3.70	20	12.51	100.00	183	1.85	101.85	半年付	3.70%
05国债(4)	010504	4.11	20	11.39	97.09	41	0.47	97.56	半年付	4.44%
国债1311	101311	3.38	10	9.41	100.00	217	1.00	101.00	半年付	3.38%
03国债(3)	010303	3.40	20	9.32	90.25	70	0.65	90.90	半年付	4.71%
国债0303	100303	3.40	20	9.32	90.65	70	0.65	91.30	半年付	4.65%
06国债(19)	010619	3.27	15	7.90	98.33	41	0.37	98.70	年付	3.52%
21国债(7)	010107	4.26	20	7.60	97.53	148	1.71	99.24	半年付	4.65%
国债917	101917	4.26	20	7.60	102.00	148	1.73	103.73	年付	3.95%
05国债(12)	010512	3.65	15	6.90	93.24	41	0.41	93.65	半年付	4.81%
国债1320	101320	4.07	7	6.82	96.20	70	0.78	96.98	年付	4.73%
国债1315	101315	3.46	7	6.55	93.00	168	1.59	94.59	年付	4.73%
国债1308	101308	3.29	7	6.32	92.55	252	2.27	94.82	年付	4.68%

图4：国债到期收益率计算

为什么会出现同类债券品种的年化收益率不同？我认为是流动性造成的，当某个品种相比较其他品种出现大额卖单时，通常会压低价格，这就会抬高年化收益率；类似当某个品种相比较其他品种出现大额买单时，通常会抬高价格，这就会降低年化收益率。所以流动性会造成了债券年化收益率的扭曲，此时进行互换操作，相当于别人为流动性不足支付的入场费和离场费，一部分到了您的钱包内。

与债券相类似的其他固定收益品种，也可以通过互换来获取超额收益，例如后面介绍的分级基金的A类，他们的信用等级都是无风险，久期都是永续，但是不同品种年化收益率会差别较大，有较好的互换操作空间。

4. 骑乘收益

骑乘收益是指利用收益率曲线在部分久期快速下降的特点，买入久期即将退化的债券品种，等待其收益率出现快速下滑时卖出，来赚取价差收益。

采用骑乘收益率曲线的方式必须满足以下两个条件：

- (1) 收益率曲线向上倾斜，即长期债券的收益率较短期债券高。
- (2) 投资者确信收益率曲线将继续保持上升的态势，而不会发生变化。

在这两个条件具备时，投资者则可以购买久期稍长的债券，然后在债券到期前售出，从而获得一定的资本收益。但是必须注意到，如果收益率曲线发生变化，骑乘收益率则可能会对投资者的投资回报率发生不利的影响。

债券投资的策略

低息市场环境，尽量买短债，避免因市场利率抬高造成较大投资风险

可以通过分散的方式买入信用等级较低，但是年化收益率较高的债券，通过信用补偿收益，来获得较高的投资回报率。

高息市场环境下，可以适量买入中长久期的债券，这样可以在市场利率下降期获取超额收益。

及时进行互换操作和骑乘操作，提高投资回报率

总结起来：

债券投资回报率 = 利息收入+ 利差收益 + 换仓收益。

其中

利息收入在买入的时候是确定的。

利差收益是由于信用风险释放产生或者市场利率下行造成的超额收益。

换仓收益是通过相同品种年化收益率互换及不同品种的骑乘互换。

债券投资，如果合理操作，在市场利率下行的特定周期内，是能够实现30%年收益率的，但在绝大多数市场利率走平的时间，收益率并不高，如果不放杠杆，即使不断地换仓操作，通常年化的收益率也就是10%左右，如果在市场利率上升时期，操作不好还会亏钱。

12. 你不了解的货币基金

cfuwxd, 个人投资者, 发布于2014/06/26

原帖链接: <http://xueqiu.com/7748994969/29892619>

货币基金在2014年1季度获得了巨大的发展, 规模从7000亿增长到1.4万亿。对于普通民众的影响度极大提高, 几乎无人不知; 对于金融市场的影响也变的举足轻重, 各种争议不断。本文就货币基金的一些问题谈一下看法, 并展望其未来的可能变化。

货币基金的认识

1. 流动性管理工具与收益工具

认识货币基金, 首要解决的是货币基金究竟是一个什么样的金融工具, 解决了什么金融需求。货币基金本质上是一个集合大量客户的资金, 进行低风险投资的金融工具, 他利用了客户对于流动性需求的时间维度上的分散化, 实现了以有限的流动性换取更高投资收益的目标。即对于单个客户可以实现每日流动性, 同时又能获取比活期存款更高的收益。

那么这究竟是一个流动性工具还是收益工具。从跨越周期的长度, 站在活期存款替代的角度来看, 必然首先是流动性工具, 然后是收益工具, 否则投资者不如直接持有更长久期的债券或者定期存款。但是由于货币基金的摊余成本法估值让投资者获得了一种“无风险”的错觉, 以及近期市场利率的扭曲, 让投资者现在更把货币基金当作阶段性的收益工具, 但是这个收益属性在未来必将回归。

2. 负债端与资产端的错配

货币基金向投资者提供更高的收益, 其实源于负债端和资产端的错配, 简单说就是“借短买长”。所有的借短买长的期限错配, 都是以流动性的牺牲为代价的, 这和金融体系中的放大杠杆没有太大的区别。货币基金的客户结构的分散化, 一定程度上能够享受流动性的免费午餐, 对比银行的活期存款和定期贷款的错配, 我们可以类比。银

行也由于自身承担流动性风险，因此有资本、存准等约束，有央行作为最终贷款人的流动性支持；而货币基金行业由于风险和收益全部是投资者的，基金管理人理论上并不承担流动性风险，因此无资本金约束下，他的杠杆会非常高。这样的一个问题，流动性风险最终依靠什么解决。一是客户结构的分散化，但是客户结构的分散化是有限的；二是依赖银行间市场，尤其是可提前支取的银行同业存款解决。在货币基金相对银行间市场占比较小的情况下，流动性问题可以依赖银行间市场的流动性解决；但是当货币基金规模占比过大的情况下，流动性问题是不能被解决的，货币基金的流动性问题最终将成为到整个金融市场的流动性问题。

3. “每日正风险”，“偏离度”与“赎回能力”的探讨

由于货币基金的流动性问题存在，因此为衍生出基金管理的压力。理论上，流动性的压力都可以通过二级市场的流动性来解决，就个体而言所有的流动性问题其实都是价格问题，但是货币基金有一个重要的机制约束了其无限价格向二级市场索取流动性的能力，及摊余成本法。

由于货币基金是采取摊余成本法进行估值，所以才能向投资者提供“每日正收益”的预期，这也是货币基金作为“无波动风险”而吸引投资者的根本。但是摊余成本法意味着和具有流动性的市价法具体偏差，这就是“偏离度”的来源。当偏离度负的太多(-0.5%)，即意味着基金资产有较大的浮亏，那么巨大的风险就显现了，未赎回的投资者要承担这个浮亏风险。没有流动性的摊余成本法估值和货币基金的充沛流动性需求其实是一对矛盾。这实质上会制约货币基金的流动性，即赎回能力。所以我们看到大量的货币基金对赎回做了限制，尤其是互联网货币基金，赎回限额定的很低，事实上投资者的流动性是非常差的。

货币基金的快速发展

1. 快速发展——影子银行背景下监管套利的产物

虽然货币基金存在一些机制上的问题，那么货币基金行业在2014年1季度突飞猛进的原因是什么呢？互联网货币基金从散户手中拿到钱

（活期存款），投到银行同业存款市场，就获取了更高的收益，这是为什么呢，本质上还是金融市场割裂下的监管套利。货币基金作为一个通道，打通了两个市场，那么被割裂的两个市场的水位差自然就造就了巨大的机会。分割的市场必然导致套利，这几年来如信托等进行监管套利的影子银行都是源于银行的传统存贷业务规模跟不上融资需求所致，其根源还是在于信用风险的缺失所致。如果市场化的信用风险有效暴露，那么分裂的畸形的利率市场会正常化，监管套利的水位差也将失去。2014年开始，信托的信用风险开始暴露，因此市场的资金需要寻找更安全的替代品，货币基金作为了一个看起来相对安全的无风险利率工具，承担了新的影子银行的功能。相对于现存的十万亿计的影子银行，货币基金约1.5万亿美元的只是承担了一定的分流功能。

2. 快速发展——利率牛市环境下的产物

除了监管套利的水位差外，最近以来高企的无风险利率也是货币基金快速发展的原因。2013年的钱荒推动了银行同业市场的利率，从而导致了货币基金的高收益。6%的真实零售端无风险利率对于所有的风险资产都是致命打击，没有任何一个风险资产能够承受那么高的无风险利率的挤压。所以社会的钱大量流向这个高收益的无风险利率市场。但是这波利率牛市终究要结束，整个金融体系无法长期维持这样高的无风险利率，资金的流向也最终拉低无风险收益。所以货币基金的繁荣只是阶段性的。在今年2季度我们已经看见了同业利率的下行，这个周期已经要过去。

3. 小结

目前繁荣的货币基金只是阶段性的周期产物，在一个顺周期的环境下，货币基金的风险未被暴露，反而获益。但是长期来看，货币基金本质上是一个期限错配的流动性管理工具，流动性的压力始终会制约着货币基金的经营，由于货币基金的风险和收益都是终端客户的，这个金融杠杆是脆弱的。

货币基金的未来

1. 大类资产的循环

前面已经提到，利率牛市是货币基金作为一个资产类别获得繁荣的重要因素。经济周期的滞涨阶段，现金是最好的资产类别。但是我们也可以看到，利率的顶点已过，货币基金的资产属性带来的好处已经开始下降。未来，作为资产配置的需求将会逐渐减速，并且会有流出的压力。

长期看一个高无风险利率的时代已经要结束，未来低利率时代将要来临，周期的轮回不可避免，货币资产将会长期承受压力。当利率低到如美国近乎零利率的环境，那么货币基金将不会有存在的空间，如美国版余额宝PayPal的货币基金最终只能关闭。

2. 利率市场化的未来

作为监管套利的根源，割裂的市场是因为利率尚未市场化。我们可以想象，如果利率完全市场化，那么货币基金将几乎不被需要，货币基金的绝大部分功能将会被现金账户直接替代。但是利率市场化的进程是漫长的，十年二十年的时间，在这个过程中，货币基金还会被需要被存在。当最终利率市场化完成以后，货币基金将会作为不同于活期账户的流动性/收益工具存在。

3. 最终流动性的变化

我们再回来探讨未来货币基金的技术问题。决定货币基金的根本的根本问题，还是流动性的解决问题。货币基金现在面临的困局是规模过大，与其目前资产端依赖的银行间同业市场提供的流动性是不匹配的。从整个金融体系里面，货币基金对现金的替代来看，这个行为本身是一个加杠杆的类似间接融资行为，而任何的加杠杆都是对于整体市场流动性的消耗，如钱荒就是整个影子银行业务的规模过大，加杠杆过渡导致的流动性需求过渡所致。中国金融体系在过去过度杠杆的情况下，的未来方向一定是去杠杆化的，直接融资化的。货币基金如果无法自身无法解决和创造流动性，那么仅作为影子银行的一种形式由于无法解决最终流动性，必然会收缩。

4. 信用风险的影响

在利率市场化的进程中，现在一个显著的变化就是信用风险开始显性。这本身会压低无风险利率，对利率定价体系带来重构。但是对于货币基金而言，将会带来一个新的问题。如同以前固定收益行业无视信用风险一样，中国的货币基金是暴露在信用风险中的，由于投资方向有限，货币基金会持有如短融等短期信用品种，那么如果一旦货币基金持有的信用品种爆发信用风险，哪怕是极个别的品种，也会对货币基金的巨大影响。无论是信用利差放大带来的偏离度压力，或者更为严重的信用违约事件都会直接打破货币基金的“无风险神话”，那么货币基金的立身之本就伤逝了。在2008年金融危机中有不少货币基金就直接倒闭了。因此发展高信用等级短期债券品种（如可转让存单）是未来货币基金资产端赖以解决信用风险的关键。国外有惠誉等评级机构专门设置了货币基金评级这个评级标准，我国未来也会需要这些评级。

5. 新技术与创新——重构资产端和负债端平衡，效率的提高。

除了传统的金融本身的影响外，新技术和各种创新也在影响这个行业的变化。虽然目前大部分互联网创新都是粗暴的踩踏监管红线，无视或者转嫁风险的行为，但是新技术的应用依然可能带来一些有价值的变化。这些年发展起来的数据挖掘识别和处理能力，能够部分解决负债端的流动性问题，从而提高货币基金的流动性能力和价值，客户结构能力将来可能成为货币基金的最核心的能力。但是需要注意的是，如互联网基金等限制小额投资者的简单粗暴方式，不是客户结构能力，这种简单的，不具有层次性复杂性的客户结构实质上是一种更大的风险暴露，所有的负债端其实具有很强的一致性。未来有价值的创新需要注重整个金融体系效率的提升和价值创造，增加金融市场的深度广度和容错能力，而非粗暴的掠夺式增长，这样货币基金行业才能获得更好的健康发展。

6. 支付能力的展望——现金的替代？

除了新技术的应用外，对于货币基金孜孜不倦的创新和发展方向在于对于现金的替代。货币基金能否成为如信用卡一样伟大的创造？我认为是几乎做不到。回归到金融的根本问题，货币基金是一种资产，而信用卡是货币账户的直接使用。资产和货币是有区别的，否则货币作为唯一的一般等价物的功能就不存在了。资产是脆弱的，无论

是多安全的资产，都无法直接替代货币。资产的价格不确定性，有限流动性，结算的困难，都不能最终替代货币。

如果使用一系列的近似技术，创新出货币基金的支付可能，其实都是意味着金融加杠杆。这些不可控的金融杠杆必然导致金融体系的不稳定，如果对这些杠杆行为进行监管，那么货币基金的基本优势又会丧失，不如直接的现金账户的基本金融服务功能。所以货币基金本质上是一种低于现金流性的金融资产，不可能真正替代现金。既要流动性又要收益的免费午餐是不存在的，货币基金的价值在于它只是一个流动性收益差异化的金融产品。

13. 股票账户保证金如何理财？

长明灯，个人投资者，原帖链接：

<http://xueqiu.com/1475806134/30082344>

谈谈我的夜间理财心得

应@流水白菜 等兄之邀，今天有空谈谈股票账户保证金打理的一些事儿。

首先说下我的情况，我是做ETF日内套利交易，说白了纯套利机会不多，大部分时间是做大盘的T+0，每天收盘前账户上基本都是现金（可能很少量的持仓头寸）所以对保证金的夜间理财有强烈的需求。希望在保证流动性的基础上就要尽量的高收益。

从刚开始到现在我经历了几个阶段：

1. 刚开始什么都不懂，听说国债逆回购可以做晚上有利息，就稀里糊涂开干了，上证一般做一天的多，普通委托卖出204001，然后敲入数量（最小交易单位是1000，也就是10万块钱）当然了还有两天，三天，七天等等对应代码是204002, 204003, 204007等等，这些流动性稍微差些且大部分时间跟做一天收益差不多。逆回购大部分券商手续费应该是10万的交易额一天收1元（当然了可以谈，甚至零）对于资金量稍微大些长期下来是笔不小的数目，比如我现在比原来手续费一年省一万多。逆回购做204001的话一周只能吃五天利息（虽然周四高一些但收益很是很低）于是出现下面这个品种

2. 场内货币基金。场内货币基金重点在场内二字，钱不用转进转出直接在股票账户里头就可以操作非常方便。分两种A交易型B申赎型。先说交易型主要就是511880, 511990。他俩可T+0交易，流动性没有问题，并且在钱荒或者月末年中节假日等时间节点可能会有套利机会，譬如6月17, 18号出现的折价机会，前提是需要一直盯盘，不展开讨论啦。再说说场内申赎型货基，519858, 519888, 519898这是我正在做的主力品种，申购当日就有收益，我也就玩个一夜情，第二天一早就赎回操盘用了，缺点是节假日周五等一些时间节点流动性是问题，经常抢不到，此时要早动手，多选几个时间段试试，个人经验是下午两点半左右放出一批，此时做个千把万没问题。（一周可以吃息七天啦，还有没有办法再提高点收益呢，有……）

3. 货基中的另类159001易方达保证金收益出现了，他跟人家不同的是申购时不计息赎回时计息。这样的话159001和519858, 519888, 519898等混合做可以达到一周计息九天。以519888举例，周一申购519888周三赎回（计息周一周二共两天）然后周三申购159001周五赎回（计息四五六日共四天）然后周五再申购519888直到下周三再循环做下去（本周内计息五六日共三天）这样算下来共九天，虽然159001收益比519888低，但是以519888少计息一天（周三）的代价换159001三天，还是值得的。这种做法的障碍也是流动性，需要早些做。在逆回购疯涨的日子里，这个不合适，因为逆回购更高。有没有办法把逆回购做到疯狂的高点或相对高点呢，有！

附表 财商培训机构建议的培训方向	
年龄	培训方向
3岁	辨认钱币,认识币值、纸币和硬币
4岁	学会用钱买简单的用品,如画笔、小食品
5岁	弄明白钱是劳动得到的报酬
6岁	能数较大数目的钱,开始学习攒钱
7岁	能观看商品价格标签,确认自己有无购买能力
8岁	懂得在银行开户存钱,并想办法自己挣零花钱
9岁	制定自己的用钱计划,能讨价还价,学会买卖交易
10岁	懂得节约零花钱,在必要时可购买较贵的商品
11岁	通过广告发现价廉物美的商品,并有打折的概念
12岁	懂得珍惜钱,知道来之不易,有节约观念
13岁	明白通货膨胀,了解理财渠道可使财富保值增值
14岁	全面进入成人理财世界

附表：财商培训机构建议的培训方向

4. 场内货基和逆回购配合做。很简单，忍到收盘前的最后一分钟，204001疯狂拉起就等趋势一拐就砸，基本能做到相对高点（我六月那两次基本都是做到二十多），不拉没关系，做场内货基就是啦，一般周五以前都可以，因为周五额度太少（上交所每日有公布，可查），拿到最后有做不上的风险，那时就的被迫做逆回购啦。

如果普通投资者不是一直盯盘，建议做511880, 511990或者申赎型的519858, 519888, 519898做好不管就是啦，什么时候用钱卖出或者赎回就ok了，年化三点多的收益就归你了，比你放账户里不管他强多了；要是天天盯盘那可以按我说的平时159001和（519858, 519888, 519898）混合做每周吃息九天，月末中年末等钱紧的节点204001和场内货基混合做，每周吃息七天但有大的。

14. 晒晒我家的育儿理财经

证券市场红周刊，发布于2014/06/06

原帖链接：<http://xueqiu.com/2994748381/29570384>

“时间都去哪儿了”今年的春节晚会上听到这首曲子时，我也发出同样的感慨。想想“非典”那年揪着“马尾巴”出生的女儿虫虫，好像一眨眼就从热水瓶那么高的小婴儿，出落成现在亭亭玉立的大姑娘了，正可谓“林家有女初长成”。

幼儿园需要用钱的地方最多

到今年“六一”，女儿已经11岁半了，是五年级的小学生。从消费方面看，11年来，养育女儿的费用并不是随着时间增加而递增的一条固定斜率的斜线，而是在幼儿园阶段，孩子的开销最大，特别是在她即将步入小学的时候，我们给她准备了一份特别的大礼，也使我们在育儿方面的花费达到一个新的高度。

盘算一下，虫虫上的是一个公立幼儿园，在幼儿园的三年时间里，除了入园前那些必备的生活支出外，每个月还要多交入园费+一日两餐的伙食费，一共1300元；由于不知道女儿到底对什么有兴趣，为了增强她的感性认识，我们就帮她报了不少兴趣班，基本上一个学期至少两门，包括：游泳、乒乓球、围棋、轮滑、芭蕾舞、绘画、泥塑，最后她能坚持下来的就是游泳和绘画。每个兴趣班一学期的费用在400元至800元，两个班的费用平均每月是200—400元，加上伙食费，一年基本上2万元，三年下来6万元。

幼升小时给女儿一片独立空间

自从二人世界改成三口之家后，家庭的生活重心也倾斜到孩子这边，家里一半的空间也都填充着孩子的用品了。

为了给女儿一个独立的学习生活空间，2009年，我们在她即将步入小学的时候，专门进行了旧房改造，作为一份大礼，给她买了专门的床、衣柜和书柜，让她拥有一份自己的私密空间，在里面自在地生活。这次旧房改造花了将近10万元，如果平摊到6年的小学生活，基本上一年1.67万元。

除此之外，其他费用几乎可以忽略不计。因为是九年义务教育，所以学费基本上没有。上小学后，我们也没给虫虫多报兴趣班，还是基本上每学期两个左右，主要是绘画和长笛，每个班每个学期的学费是400元，一年在1600元左右。

消费也是投资

在我们家，我和先生有个共识，就是在图书、旅游、运动方面的开销，只要有助于她的身体健康、智力开发、爱好培养、能力提升、幸福感增强的事情，我们都是作为对女儿的投资的。

所以虫虫在幼儿园学会游泳后，小学期间，我们就在家附近的一个游泳馆办了一张100次/年的游泳卡；我们还经常从当当、京东上网购一些少儿图书给女儿，到现在她已经拥有了一书柜的图书了，而且还养成了去图书馆借书看的习惯。当然，最大的开销还是旅行支出。

寒暑假的时候，我会抽时间带着虫虫四处旅游。3岁时到宁夏贺兰山脉游沙湖，接着又到西宁的青海湖畔骑牦牛；4岁时就到祖国大西北新疆，从北边的喀纳斯一直南行至喀什，返京时又顺道游览了甘肃的敦煌和月牙泉；5岁时去香港迪士尼尽情游玩，又到澳门大三巴牌坊前留影……

在小学五年寒暑假时间里，旅行继续成为我带女儿出去玩的一个必备项目，我们的足迹遍布上海、苏杭、无锡、乌镇、西塘、厦门、鼓浪屿、哈尔滨、雪乡、威海、大连、桂林、北海、涠洲岛……

这些旅行支出没有细细算过，但我相信这样一句话：“读万卷书不如行万里路；行万里路不如阅人无数；阅人无数不如明师指路；明师指路不如自己开悟”，希望带着女儿多看看祖国美好的河山，开阔眼界和胸怀，同时增长见识，增加自己的应变能力。

让孩子在记账中理解钱的来龙去脉

在一些财商教育机构，会将孩子的财商教育分成几个阶段（见附表），对此我基本上认同，但是，如果不教会孩子记账，这样的财商教育是不够完整的。

自从女儿上了小学，学会四则运算后，我们就开始给她零花钱，从每周的5元/周涨到现在的8元/周。每次我们都会要求她记账之后才

给，并且要对每一笔开销记录下来，支出平衡，管理好自己的钱包，通过记账，理解钱财的运行规律。

现在的虫虫会每个月用自己的零花钱买她喜欢的《意林小小姐》，出去带她买衣服，她也会货比三家，挑选性价比最合适的衣物，当然也就更不会发出“钱都去哪儿了”的感慨。

15. 6个细节看P2P平台靠不靠谱

第一财经财商，发布于2014/05/13

原帖链接：<http://xueqiu.com/4541336641/29220472>

近千家的P2P网贷平台，高息诱人的收益率，眼花缭乱的安全承诺，让今天的理财人十分心动却又持币难决——风险和收益之间到底怎样取舍？怎样选取“靠谱”的项目来投资？我们说的风险，既有平台欺诈和跑路的风险，也有借款人骗贷和信用风险。

通过比较主要P2P平台，我们发现：网贷的魔鬼仍然是藏在老地方——即各种细节之中。其实，对一个貌似中规中矩的P2P网站，只要我们多注意几个细节性的问题，就能通过蛛丝马迹，来排除其中不规范的平台。

1. 平台创始人及高管背景

平台创始人的背景很重要，特别地，互联网金融公司，其产品和风险的本质仍然是金融，不过同时借助于互联网式的营销和运作。在其长期主营的贷款业务中，银行积累了丰富的风险管理经验，所以在平台的高层管理人员中。

如果没有人从事过5年以上商业银行信贷管理工作的，特别不易对贷款业务中的流动性风险和信用风险产生敬畏感，同时在宏观上对国家相关政策及其本质没有把握，而将平台当成一般的互联网公司来经营，其触犯红线的风险无疑会增大。

当然，更有甚者，平台上没有任何管理团队人员的介绍，只有几张比如团队拓展合影、客服忙碌工作的照片，甚至页面都和其他品牌网站都极为相似；这样的草台班子，可想而知该平台的技术水平和道德水准。简言之，网站上找不到CEO/CRO（首席风险官）个人信息的平台，都是风险关注点。

2. 投资界的认可度

作为非专业的理财人，不容易完整把握平台的经营水平和发展趋势，但是职业风险投资人（VC）是有机会了解到平台运营过程中的详细情况，所以已有独立VC投资的平台一般来说经营风险更低。目前国内线上平台得到VC投资的有7家。

应该指出，极少数平台出于各种原因无需VC投资。

同时，一些独立第三方网站上（如网贷之家）也定期对前100名的平台做出排名，从上线时间、人气、收益率等收集了大量数据，可以作为参考。

3. 利率的合理性

在中国大多数需要到P2P平台融资的企业，大都不属高利润的——金融行业的ROE（净资产回报率）最高，也就20%左右。所以中小微企业贷款的综合成本如果超过20%，则很难持久。这个临界利率传导到理财人那里，就是大约15%的收益率。

前一段时间网传某线下为主的P2P公司向融资客户收取高达50%的综合费用，如真则会带来巨大的“负面选择”，即只有信用差的企业或个人才会选择去这个平台融资，增加了平台贷款风险。这不仅和其宣扬的“普惠”金融相差甚远，而且也形成了高利贷，并且不能得到法院对债权的100%支持。

一些平台以个人小额贷款为主，给投资人的收益率甚至更高。在银行信用卡门槛已经较低、循环利率18%（或者通过分期付款而更低）的情况下，这些融资个人客户将毫无悬念地比银行信用卡风险要高得多。央行数据表明，部分银行信用卡的90天逾期已经超过3%。

4. 项目的透明性

理财人的资金去处是否合理披露，这其实是一件判别平台风险的利器。从前期跑路的平台事后来看，很多资金投向理财人并不清楚，比如自融项目、关联项目，甚至是虚假项目。透明的、可验证的项目不仅可以排除假标，同时使理财人对还款来源及风险有更清楚的了解。

相反，上述正在饱受争议的线下理财某公司，在遭受质疑而被迫出面“澄清”情况时，也无法（或者不愿）具体披露投资项目，其解释多少显得说服力不强。我们认为，对借款人不披露、对项目不介绍的投资都有魔鬼藏身的嫌疑。

从监管的高度来看，P2P对经济的贡献正是撮合有余钱的人和需要融资的人双方，给特别是给无法得到银行贷款的小微企业解燃眉之急。“点对点撮合”目前看来是监管认可的方式，所以合规的项目应该是透明性的。

5. 资金池

如果问平台有没有自建资金池，大多会矢口否认——因为监管明确表示不允许。但是，听其言更要观其行：如果有平台能提供一个2000万的“理财计划”，但你并不知道都是哪些融资人或融资企业，这其实就是“资金池”；如果有平台可以“智能投标”省去你选标之苦，也无疑意味着平台能控制资金池。

资金池为什么是道红线？严格说起来，能被平台控制和支配的资金池才是有风险的。它的形成起初是为了解决期限错配问题，在不断有项目进来、不断能找到融资人的假设下，资金池能更好地匹配投融资两端需求。

但是风险在于，只要有一次失手，比如自有资金已经发贷出去，但是没有找到后续投资人，则平台立刻陷入巨大危机。同时，一旦平台控制了资金池，携款跑路也更加方便。

简言之，允许你随时投钱进去即可“生息”的平台，都是在做资金池。

6. 担保及安全措施

担保公司在中国仍是平台不可或缺的保障性因素，但是普通投资人并不了解，担保公司实力良莠不齐，在代偿时面临很大风险，所以“见保即贷”的平台暗藏较大风险，和几十家担保公司“合作”的平台也会受到其短板的连累。还有一些P2P公司，其集团背景十分雄

厚；但是看小字你才发现，平台上几十亿贷款的担保方居然是注册资本金只有1亿的融资性担保公司。

近期部分国有省级担保公司加入到P2P担保的行列中，这些担保公司大多有五大评级机构给出的AA到AA+评级。他们的出现为投资人带来更安全的保障。

为了给理财人人以“银行般”的安全感，极个别平台另辟蹊径，干脆叫XX BANK，让我未曾料到的是，居然也有人往里面投资。

虽然不规范的P2P已经逐渐开始被清理，但是上千家P2P平台，并不会在一夜之间消失，只会更加隐蔽。希望通过上述方法，能帮助投资者迅速排除很多“不靠谱”的网贷公司，更好地呵护你的钱包。